

Canada de doubler le nombre des exportateurs actifs d'ici l'an 2000.

Le partenariat Équipe Canada intensifiera les contacts personnels avec le secteur privé en assignant des « chargés de comptes » à certaines firmes. Ces agents proviendront d'organismes fédéraux et provinciaux (comme Industrie Canada, l'Agence de promotion économique du Canada atlantique, le Bureau fédéral de développement régional - Québec, Diversification de l'économie de l'Ouest, Agriculture et Agroalimentaire Canada, le Conseil national de recherches et la Banque de développement du Canada), de ministères provinciaux du commerce, d'administrations municipales ainsi que d'offices de développement économique régional.

Les chargés de comptes offriront un meilleur niveau de service à leur portefeuille de sociétés et établiront des contacts personnels avec les clients ciblés. Ils fourniront activement un encouragement et des conseils en matière d'exportation. Ils aideront aussi leurs clients à se prévaloir de tous les services commerciaux offerts, y compris les programmes de préparation à l'exportation et les sources d'information commerciale et de renseignements sur les marchés.

Dans le cadre de cette stratégie, les délégués commerciaux intensifient leur réseautage avec les PME. Leur tâche est de fournir des noms de représentants de PME à contacter lors de salons industriels (VisionExport), et de communiquer aux PME, lors de rencontres individuelles, des renseignements sur les marchés qui les inciteront fortement à explorer et à exploiter des occasions d'affaires identifiées à l'étranger. Les délégués commerciaux, qui reviennent tout juste de l'étranger, jouissent d'une grande crédibilité auprès des firmes canadiennes et peuvent influencer grandement leur décision de pénétrer un marché étranger.

Depuis mai 1996, 57 délégués commerciaux ont visité près de 300 PME dans 25 villes canadiennes. Suite à l'effort de promotion mené à Montréal en juillet, les délégués commerciaux de l'ambassade du Canada à Sao Paulo dirigeront par exemple une mission de 45 acheteurs brésiliens à un salon forestier qui se tiendra à Québec, en octobre.

De plus, les services de DCI qu'offre présentement le gouvernement sont déjà axés sur les besoins des PME et aident les « exportateurs novices » à franchir les étapes requises pour réussir à l'étranger. À titre d'exemple, le programme NEXPRO (Programme de formation et d'orientation des nouveaux exportateurs) qu'exécute la Banque de développement du Canada prépare avec succès de nouveaux exportateurs. NEXPRO est conçu pour les dirigeants et administrateurs des petites et moyennes entreprises qui ont une capacité potentielle d'exportation mais qui n'ont ni les connaissances ni l'expérience requises pour se lancer avec assurance sur les marchés étrangers. NEXPRO aide les entrepreneurs à accroître leur connaissance du processus d'exportation, à développer un plan d'exportation réaliste et à appliquer leur propre stratégie d'exportation. En plus d'organiser des ateliers et discussions de groupe, NEXPRO offre aux PME participantes plus de 40 heures de séances d'orientation personnalisées. Le Programme d'emploi en commerce international de Diversification de l'économie de l'Ouest soutient par ailleurs les PME qui sont prêtes à se lancer dans l'exportation en les aidant à défrayer les coûts d'embauche de nouveaux diplômés de niveau postsecondaire pour développer leurs exportations.

Les programmes NEEF (Nouveaux exportateurs vers les États frontaliers) et NEXOS (Nouveaux exportateurs sur les marchés étrangers) ont été conçus pour permettre aux PME d'acquérir une expérience pratique de la vente à l'étranger. NEEF n'exige aucune expérience précédente de l'exportation, et est conçu comme premier pas pour les PME ayant un potentiel d'exportation. La participation n'est pas restreinte par un chiffre d'affaires spécifique ou par d'autres critères financiers. NEXOS, qui est aussi un programme de préparation à l'exportation, est toutefois axé sur les PME qui en sont à une étape ultérieure de leur développement. Ce sont des PME qui auront probablement déployé un effort de marketing soutenu et réussi aux États-Unis ou dans d'autres pays sur un certain nombre d'années, et qui voudront se lancer sur les marchés outremer ciblés.

Lorsque les PME ont développé les compétences et les connaissances nécessaires pour mener des affaires avec l'étranger, d'autres programmes et services gouvernementaux de DCI aident les firmes ayant une capacité immédiate d'exporter à obtenir un financement à l'exportation, à recueillir de